

фінансові інструменти: капітал, резерви, інвестиції, обсяги продаж, чистий грошовий дохід, ставка дисконтування тощо.

Ефективне управління вартістю підприємства неможливе без виокремлення чинників формування вартості з метою з'ясування їх підпорядкованості, спрямованості дії та впливу на вартість для прийняття управлінських рішень, орієнтованих на її підвищення. Фактори створення вартості повинні бути обрані таким чином, щоб забезпечити прямий вплив на вартість підприємства, можливість моніторингу економічної ефективності та відображення перспектив підприємства.

and similar papers at [core.ac.uk](http://core.ac.uk)

provided by Institutional Repository of Vadym Hetma

1. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. 2-е изд., стер. / Пер с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. — 576 с.

2. Уолли К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать, контролировать данные, определяющие стоимость компании / Пер. с англ. — М.: Дело, 2000. — 516 с.

**Сабадирьова А. А.,**  
канд. екон. наук, доцент,  
**Салавеліс Д. Е.,**  
аспірант,  
Одеський національний економічний університет, Україна

**Sabadireva A. L.,**  
c.e.s. lecturer  
**Salavelis D. E.,**  
Graduate Odessa National  
Economic University, Ukraine

#### **СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Визначено системний підхід до формування показників оцінки потенціалу підприємства. Запропоновано критерії і показники для оцінки показників на корпоративному і функціональному рівні управління.

#### **SYSTEMIC APPROACH TO THE FORMATION OF ASSESSING POTENTIAL ENTERPRISE**

Defined a systematic approach to the formation of indicators to measure the potential of the company. Criteria and indicators for assessing performance at the corporate level and functional management.

Зміни у світовій економіці стають глобальними, а конкуренція вимагає отримувати знання, що стають економічним ресурсом підприємства, коли нові технології визначають процеси інтегра-

ції науки, виробництва і підприємництва. Перспективи розвитку потенціалу організації визначає концентрація капіталу в велике виробництво і технологічно розвинені корпоративні структури. В управлінні потенціалом підприємства необхідні ефективні інструменти оцінки факторів конкурентоспроможності, виявлених і оцінених у стратегіях власної поведінки на ринку.

У більшості теоретичних робіт відзначаються проблеми оцінки ключових складових потенціалу та вказується, що його оцінка показує конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Але системний підхід до формування показників оцінки показників потенціалу підприємства відповідно до корпоративних стратегій розвитку і потреб сучасної економіки не розглядається.

В умовах, коли знання визначають економічний ресурс у сучасному інформаційному просторі, необхідною стає реалізація системного підходу до формування методичного забезпечення корпоративного портфеля потенціалу підприємства в новій концепції організації потенціалу (КОП).

Система методичного забезпечення корпоративного портфелю потенціалу підприємства включає чотири системних компонента: 1) «вхід» системи, що визначають критерії оцінки потенціалу підприємства; 2) стандартизація управління потенціалом підприємства на корпоративному і функціональному рівні; 3) «вихід» системи, що визначають показники оцінки потенціалу підприємства; 4) зовнішнє середовище та зворотний зв'язок системи на основі методології системного підходу. Критерій ринкової вартості потенціалу підприємства використовується для оцінки показників на корпоративному рівні управління. Критерій прибутковості виробництва використовується для оцінки показників ресурсного потенціалу на функціональному рівні управління. Критерій ефективності науково-технічної діяльності використовується для оцінки показників організаційного потенціалу на функціональному рівні управління. Комплексний критерій щодо розробки сценаріїв стратегій розвитку потенціалу в ринковому середовищі використовується для оцінки показників стратегічного потенціалу на функціональному рівні управління. Критерій продуктивності виробництва використовується для оцінки показників виробничого потенціалу на функціональному рівні управління.

Стандартизація процесу управління потенціалом на корпоративному і функціональному рівні виконується на основі компле-

ксної системи стандартів «СПП», установчих, нормативно-методичних документів, форм звітності та економічних показників оцінки потенціалу підприємства.

Оцінка потенціалу підприємства на «виході» системи визначається в таких підсистемах показників: вартість потенціалу підприємства; ресурсний потенціал; організаційний потенціал; стратегічний потенціал; управлінський потенціал; виробничий потенціал; потенціал структурних підрозділів підприємства; конкурентоспроможність потенціалу підприємства.

На основі критерію ринкової вартості на корпоративному рівні управління виконується оцінка вартості потенціалу підприємства: 1) вартість активів підприємства; 2) чиста вартість цілісного майнового комплексу; 3) вартість нематеріальних активів; 4) сукупні витрати підприємства; 5) прибуток підприємства; 6) валовий дохід підприємства; 7) вартість потенціалу підприємства.

Показники прибутковості виробництва є методичною базою оцінки ресурсного потенціалу підприємства. Показники ефективності науково-технічної діяльності підприємства за умовами корпоративного управління є методичною базою оцінки організаційного потенціалу підприємства. Оцінка стратегічного потенціалу визначається на базі комплексного показника в стратегіях розвитку за чотирма видами потенціалів: ресурсного, організаційного, управлінського, виробничого. Показники ефективності виробництва є методичною базою оцінки управлінського потенціалу підприємства. Показники продуктивності виробництва є методичною базою оцінки виробничого потенціалу підприємства. Показники оцінки потенціалу структурних підрозділів підприємства є методичною базою оцінки ефективності внутрішнього економічного механізму організації. Оцінка індикаторів конкуренто-спроможності потенціалу визначається на основі критеріїв оцінки і показників оцінки потенціалу підприємства.

Викладене дозволяє стверджувати, що розрахунок показників оцінки потенціалу підприємства на засадах системного підходу засновується на тому положенні, що вихідною базою потенціалу є ресурсозберігаючі технології, нові ринки збуту, конкурентоспроможність за умов зростаючих темпів глобалізації господарської діяльності.